

Motiverende samtale (MI)

– innovasjon av en samtaleform

Kjersti Fjærestad, KRUS og Tore Børtveit, Allasso.

Innledning

Motiverende Samtale, eller Motivational Interviewing (MI) som er den internasjonale betegnelsen, har som mål å motivere klienter og innsatte til viljestyrt endring. Mange mennesker lever godt med sine uvaner, sin livsstil, sine problemer eller uhensiktsmessige atferd, selv om nærmeste familie, omgangskrets, hjelpeapparat eller kriminalomsorg kan være bekymret og mene at vedkommende bør endre seg. MI kan være et hjelpemiddel til å legge til rette for at vedkommende kan begynne å reflektere over sin situasjon og til selv å ta ansvar for endring av uhensiktsmessig atferd.

Med bruk av denne metodikken i kriminalomsorgen har vi et konkret hjelpemiddel til å realisere målsettingen om å få innsatte og klienter til selv å ta aktivt ansvar for sitt eget liv og legge til rette for at de kan redusere sitt kriminelle atferdsmønster. Gjennom å lære MI til betjenter, friomsorgsarbeidere og andre som er i daglig kontakt med innsatte, kan vi øke klientenes aktive medvirkning i samtaler og i endringsarbeid. Kontakten mellom hjelpere og klienter vil ha klientens opplevelser og tanker som utgangspunkt, og vi vil dermed i størst mulig grad unngå at medarbeiderne ligger et hestehode foran og/eller finner løsninger for de innsatte/klientene.

Hva kjennetegner motiverende samtale som metode?

Ved stiftelsen Bergensklinikkene, som er en klinikk for behandling av rusavhengighet, har behandlere i mange år systematisk anvendt denne samtaleformen i rådgivningsarbeid, under navnet Endringsfokusert Rådgivning. (Barth, Børtveit og Prescott 2001). Professor William R. Miller ved Universitetet i New Mexico har beskrevet metodikken i flere artikler og bøker. Første bok som omhandlet Motivational Interviewing (MI) i sin helhet, publiserte Miller i 1991 sammen med Dr. Stephen

Rollnick. Miller arbeidet en kort periode som veileder ved Hjeltestad-klinikken (en av Bergensklinikkene) i 1982. I denne perioden skrev han sin første artikkel om emnet.

Motiverende Samtale bygger på og henter elementer fra ulike skoleretninger og tilnærminger, hovedsakelig fra sosialpsykologi, kognitiv atferdsteori og humanistisk psykologi. Metodikken har i seg gjenkjennelige elementer fra kommunikasjonsteori, systemisk teori og fra rogeriansk klientsentrert rådgivning. Noe av det som er spesielt med Motiverende Samtale, er at metoden legger så mye vekt på en klientsentrert, ikke konfronterende rådgivningsstil. Ved systematisk bruk av Motiverende Samtale kan man identifisere innsatte/klienters motivasjon og beredskap for forandring og assistere dem i å ta gjennomarbeidede beslutninger om forandring. Det som kanskje mest kjennetegner Motiverende Samtale som metodikk, er hvordan rådgiveren forholder seg til og takler ambivalens hos klienten. Gjennom identifikasjon og bearbeiding av ambivalens kan det skapes et grunnlag og en drivkraft for forandring..

Et hovedpoeng i MI er rådgiverens stil og evne til å skape en god atmosfære i samtalesituasjonen. Dette er en forutsetning for at klienten skal være villig til å reflektere over sin aktuelle situasjon og om han eventuelt vil vurdere å forandre seg. Empati, en støttende holdning og en utforskende stil er avgjørende for om klienten åpent vil være i stand til å undersøke sine erfaringer og finne løsninger på sine egne problemer. Dette er ikke noe nytt for hjelpearbeid, selv om det i behandling av rusavhengige lenge har vært stor tro på en mer konfronterende stil. Med dekning i sin forskning mener Miller og Rollnick (1991, 2002) at konfronterende gruppeterapi har ført til dårligere resultater enn annen tilnærming, og at det kan være direkte skadelig for personer med lav selvfølelse. Ifølge dem er det ingenting som tyder på at denne "aggressive tilnærmingen" hjelper klientene til å "se sine problemer i øynene". Miller og Rollnick mener derimot at klientenes motstand og benektning av sine problemer øker ved bruk av en konfronterende stil. Målet med MI-intervensjonene er å få klienten gjennom en bevisstgjøringsprosess hvor han ser sin situasjon og aksepterer at han trenger hjelp eller har behov for endring.

Samtaleferdighetene som anvendes, er primært utforskende og reflekterende spørsmål, speiling i forskjellige varianter og oppsummeringer av hva klienten sier. Det er den bestemte måten spørsmålene, speilingen og oppsummeringen blir brukt på som kjennetegner Motiverende Samtale.

Hva man som rådgiver velger å fokusere på, hva som forsterkes med speilinger og hva man velger å utelukke, er avgjørende for om vi klarer å bevege klienten mot endring. Hvordan man som rådgiver klarer å øke diskrepansen mellom hvordan klienten faktisk har det og hvordan han ønsker å ha det, kan skape en indre motivasjon for forandring. Denne metodikken har som et prinsipp at folk flest hører mest etter når de selv snakker, og det er derfor viktig å få klienten til selv å komme med så mange argumenter for forandring som mulig. Ved å høre seg selv argumentere, påvirker en seg selv. Når vi

hører oss selv formulere utsagn om egen vilje eller evne til forandring, bidrar utsagnene til å befeste troen på oss selv. Rådgivers oppgave er å forsterke og lokke frem slike endringsfokuserende argumenter slik at de får enda større kraft og til slutt bidrar til å vippe ballansen i retning av en beslutning om positiv endring.

De fleste personer forandrer seg lettest når de selv bestemmer seg for det. Argumentering og overtalelse fra rådgiver om hvor nødvendig, ønskelig eller mulig en forandring er, fører til forsvar, motargumentering og motstand hos klienten. Millers forskning har vist at dette kan virke mot sin hensikt og derved faktisk være demotiverende for klienten. Derfor anvendes et annet prinsipp i MI; ”å rulle med motstand”. Ikke slå seg gjennom der motstanden er størst, men ta en liten omvei. Motstand blir sett på som uttrykk for ambivalens og blir betraktet som en naturlig del av endringsarbeidet. Kunsten er å utnytte motstanden kreativt og omforme energien i motstand til å fremme positiv endring. Motstand kan ha flere årsaker, men Miller og Rollnick (1991 og 2002) fokuserer særlig på motstand som et fenomen som oppstår i forholdet mellom klienten og rådgiveren. Motstand ses på som en svært nyttig informasjonskilde i forhold til valg av hensiktsmessige motivasjonsstrategier.

Ved å ”gå med” i stedet for å argumentere mot, gir du klienten større frihet og fleksibilitet til å bryte automatikken i sine reaksjoner. Personen kommer selv frem til ny mening ved at samtalepartneren ”følger” han med undring, refleksjoner og spørsmål. Klienten får økt frihet, valg og kontroll over sine synspunkter, og begge parter er klar over at det er den det gjelder som er den virkelige forfatteren av egen skjebne. Speiling av klientens motstandsyttringer fører i de fleste tilfeller til at klienten korrigerer seg selv.

Implisitt i denne metodikken ligger en anerkjennelse av at folk befinner seg i ulike posisjoner i forhold til forandring. Innsikt i problemet betyr ikke alltid det samme som å være beredt til forandring. En av de viktigste psykologiske hindringer for forandring er ofte ambivalens, og dette vil nok de fleste som har jobbet med avhengighetsproblematikk i ulike former, kjenne igjen. Klientene både vil og vil ikke forandring, de vil den ene dagen og ikke neste, eller de vil inntil de får en behandlingsplass, og så vil de plutselig ikke. Ikke bare klientene har det slik. Vi har alle sikkert forsøkt å endre på uvaner eller væremåter vi synes er uhensiktsmessige og opplevd hvordan vi slites i begge retninger mellom ulempene og godene. Selv om vi vet at røyking er helseskadelig, er det godt med en røyk etter maten. Vi skal slutte, men bare ikke akkurat nå. Mange vil nok også kjenne igjen den samme drakampen når det gjelder å legge om kostholdsvaner eller begynne å trene. Vi både vil og ikke vil fortsette som før, samtidig som vi vil og ikke vil endre. Ofte blir vi sittende klemt fast i en handlingslammelse mellom alternativer vi både ønsker og ikke ønsker.

Tro og håp er to variabler som er viktig i motivasjonssamtaler for å endre atferd. Rådgiveren støtter klientens handlekraft ved å oppmuntre og anerkjenne tidligere

suksesser. Rådgiverens forventninger om klientens sjanse for forandring kan ha en kraftfull virkning på resultatet. MI bygger på en filosofi (humanistisk psykologi) om at ethvert menneske bærer i seg et stort potensiale for forandring, og rådgiverens oppgave er å frigjøre disse mulighetene og legge til rette for en naturlig forandringsprosess som allerede finnes i individet. Ved å øke klientens bevissthet om egen mulighet til å finne løsninger og lykkes med forandring, vil sjansen for vellykket endring øke. Tilbakefall betraktes som en naturlig del av endringsprosessen, og det skilles mellom små tilbakeskritt og større tilbakefall til tidligere handlingsmønstre. Den største faren med tilbakefall er resignasjon hos klienten, og resignasjon er det motsatte av motivasjon.

Hvem kan ha nytte av MI?

De fleste kognitive programmene som er tatt i bruk i norsk kriminalomsorg, anbefaler eller stiller krav om at instruktørene anvender MI i programutførelsen. Begrunnelsen er at effekten av programmene på denne måten blir større.

MI har med hell vært anvendt som forberedelse til andre tiltak som for eksempel metadonbehandling, institusjonsopphold og terapi. Studier har vist at klienter har hatt mindre motstand og mer utbytte av behandling hvis de har vært til motiverende samtaler på forhånd. MI brukt i ambivalensutforskning i forkant av en innleggelse tyder på at klientene nyttiggjør seg oppholdet på en bedre måte. MI kan bidra til å legge til rette for en mest mulig konstruktiv innstilling hos den innsatte/klienten til andre faglige tiltak og/eller programmer.

MI er både en holdning og en metodikk. Relasjonen mellom rådgiver og klient, samt det å skape et godt klima har stor betydning, samtidig som det i MI legges mye vekt på en systematikk i kommunikasjonen som bidrar til å øke sannsynlighet for gunstig effekt.

Domfelte og varetektsfengslede som er ambivalente til kriminalitet, rus, egen atferd, endring og hva de skal gjøre med livet sitt, vil kunne ha utbytte av MI. Etter vårt syn er MI anvendelig til langt mer enn dette. I treningssituasjoner og under opplæring har kollegaer brukt ambivalensutforskning på hverandre for å fremme vilje til endring og beslutningstaking når det gjelder endring av egne uvaner, og det har virket!

MI er meget godt egnet som grunnholdning og kommunikasjonsform innen ledelse. Dette kan være en fremgangsmåte for å vise at man ser og lytter til sine medarbeidere. Noe som i sin tur vil kunne bidra til å fremme lojalitet, yteevne og arbeidsglede. Så de som ønsker å være gode ledere, vil ha utbytte av å sette seg inn i metodikken. Hvis man ønsker fokus på en god kommunikasjon på arbeidsplassen ved å skape trivsel og et godt arbeidsklima, har man mye å lære av MI.

Prinsippene i MI egner seg svært godt i pedagogikk og opplæring hvis man er opptatt av at elevene skal lære gjennom egne opplevelser og erfaringer. MI er også brukt som strategitenkning og for å skape medvirkning og eierskap i implementering og spredning av innovasjoner.

Litteratur

Everett M. Rogers; *Diffusion of Innovations*. Free Press, New York 1995. 4. utg.

Barth T., Børtveit T., Prescott P. (2001) *Endringsfokusert rådgivning*. Oslo: Gyldendal Akademisk

Miller, W.R., Rollnick. S, (2002) *Motivational Interviewing: Preparing people to change* (2nd ed) New York: Guilford Press

Rogers, E.M. (1995) *Diffusion of innovations*. New York: The free press